Ano XIII ... Nº 377 ... Uberaba/MG ... janeiro/fevereiro de 2013

Revelação

Jornal-laboratório do curso de Comunicação Social da Universidade de Uberaba

Capa: Thiago Ferreira

Unitecne
Incubadora apoia projetos inovadores

06

Casos de sucesso
Jovens provam poder criativo no mercado

14

Prêmio Santander
Uniube está entre as instituições brasileiras de maior destaque

21

Universidade de Uberaba estimula empreendedorismo dentro e fora da sala de aula

issuu-downloader.com

Café com leite

Vinícius Silva
7º período de Jornalismo

Sou um dos primeiros a chegar. Pego o cardápio, mas o pedido é o mesmo de sempre. O pingado ao contrário: café com um pingo de leite. Quase dois anos frequentando a mesma lanchonete, no mesmo horário, todos os dias da semana, fizeram o Amaral se acostumar com minha intolerância à lactose. Ali, apenas café, leite e pão na chapa eram servidos. Demorei para conseguir acrescentar meu café pingado ao contrário ao cardápio do Amaral.

Eu, jovem, 21 anos de idade, três de experiência, ainda era 'caxias' – sujeito dedicado que dava muito valor às obrigações, principalmente às trabalhistas – e esperava um bom tempo até que os outros jornalistas fossem entrando pelo corredor apertado e ocupando o restante dos lugares na mesa. A turma toda se reunia ali antes da reunião de pauta. Era o local ideal, digo o mais perto, da redação para se tomar um café decente. No jornal, a responsável pelos serviços gerais se recusava a fazer o café. Era difícil agradar a todos os paladares.

> O Amaral não desistiu. O sumiço coletivo da turma fez com que ele se reerguesse

Já na lanchonete do Amaral, éramos poucos, se não, os únicos clientes, então, tínhamos algumas mordomias quanto à textura, o sabor, a doçura e até a temperatura. Ali, era possível agradar até os intolerantes, como eu.

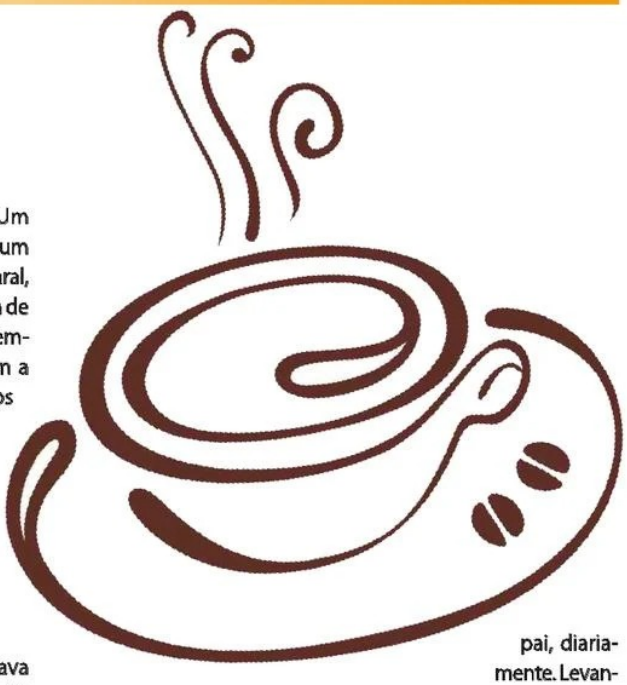
O café era nosso combustível. Trazia de volta sorrisos que iam embora durante o dia, depois de uma pauta que 'caía' (não dava certo), de uma sugestão 'gongada' (recusada) pelo editor, de uma ligação de 15 minutos com um leitor e, claro, na hora da chegada dos nossos holerites. Valores amargos como o fel, que nenhum bom café conseguia adoçar.

Em uma daquelas reuniões que se apresentam as mudanças na empresa, uma máquina de café elétrica estava na lista. Era o fim dos cafés do Amaral.

A ideia era do editor do caderno de Economia. Um velho rabugento que fazia um dos estagiários ir até o Amaral, todos os dias, por preguiça de atravessar a rua, e que sempre estava em débito com a lanchonete. "Os pequenos gastos, como o cafezinho do dia a dia, fazem diferença no orçamento, no fim do mês", argumentava. Agora, além de econômico sentia-se um empreendedor na redação.

A máquina já funcionava há uma semana. Eu, jovem, 21 anos de idade, três de experiência, já não era mais 'caxias'. Chegava mais tarde, já que ninguém mais atravessava a rua para ir à lanchonete. O nosso combustível estava a um clique, ali mesmo na redação. Do lado de fora da janela, só tristeza. O comércio do Amaral estava às moscas. Os bancos vazios, as mesas limpas, o corredor desocupado. Eu não pedia mais o pingado ao contrário. Talvez, ele até tenha se esquecido de como prepará-lo. Mas, dizem que é das dificuldades que surgem nossas forças. Ou seria depois de um bom café?

O Amaral não desistiu. O sumiço coletivo da turma fez com que ele se reerguesse. O filho dele, outro jovem de 21 anos, sem qualquer experiência na vida, era estudante de Administração. Estava por dentro do mundo corporativo, do mercado, mas nunca demonstrou interesse em ajudar nos negócios do pai. Estava ali um desafio. Uma prova de fogo que poderia lhe dar algum tempo de experiência no ramo profissional. Juntos, eles recomeçaram. Um empréstimo aqui, outro ali.



Em poucos meses, um novo lugar surgiu. A transformação da antiga lanchonete foi tema de matéria no jornal.

O filho do Amaral, agora com um ano de experiência, tornou-se 'caxias' ao lado do pai, diariamente. Levantou a empresa e a autoestima do Amaral, que foi eleito o comerciante destaque do ano.

Com os bancos sempre ocupados e o corredor, mais do que nunca, apertado, a lanchonete começou a fazer entregas. A rotina da redação também mudou. De repente, a máquina de café parou de funcionar. Cheirava à sabotagem. Voltamos a chegar mais tarde. Sob cada mesa, um copo com um determinado café: o mocha, o cortado, o breve, o macchiato, com panna, com creme, com chantilly e o capuccino. E claro, lá no fim da sala, na minha mesa, o meu café pingado ao contrário. Amaral não tinha se esquecido.

Revelação • Jornal-laboratório do curso de Comunicação Social da Universidade de Uberaba

Expediente. Revelação: Jornal-laboratório do curso de Comunicação Social da Universidade de h (Uniube) ··· **Reitor:** Marcelo Palmério ··· **Pró-reitora de Ensino Superior:** Inara Barbosa ··· **Coordenador do curso de Comunicação Social:** Celi Camargo (DF 1942 JP) ··· **Professora orientadora:** Indiara Ferreira (MG 6308 JP) ··· **Projeto gráfico:** Diogo Lapaiva, Jr. Rodran, Bruno Nakamura (ex-alunos Jornalismo/Publicidade e Propaganda) ··· **Designer Gráfico:** Isabel Ventura ... **Estagiários:** Paulo Brandão (4º período/Jornalismo), Luíza Carvalho e Mariana Dias (2º período) ··· **Revisão:** Cíntia Cerqueira Cunha (MG 04823 JP) ··· **Impressão:** Gráfica Jornal da Manhã ··· **Redação:** Universidade de Uberaba – Curso de Comunicação Social – Sala L 18 – Av. Nenê Sabino, 1801 – Uberaba/MG ··· **Telefone:** (34) 3319 8953 ··· **E-mail:** revela@uniube.br

issuu-downloader.com

Profissionais incentivam
investimentos no mundo dos negócios

Eles dão dicas de como se tornar um empresário de sucesso com planejamento

Anderson Ramos
5º período de Jornalismo

Sucesso ao se tornar um empreendedor. Este é o sonho de todo mundo que entra no mercado com um produto ou uma ideia. Mas o que fazer para se destacar no mundo do empreendedorismo? Quais passos seguir? Qual a melhor estratégia? Quem pode ajudar?

Ao abrir um negócio, em qualquer segmento, o empreendedor precisará de apoio, principalmente, na fase de estruturação. Hoje, existem empresas especializadas neste tipo de prestação de serviço, com profissionais capacitados para esclarecer dúvidas e ajudar na sobrevivência de empreendimentos, um dos maiores desafios enfrentados. Essas empresas são conhecidas como agentes de desenvolvimento.

Andrea Marques, analista do Sebrae

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) atua há 40 anos. Segundo a analista do Sebrae Minas, Andrea Marques de Lima, as palestras, cursos, consultorias e programas de atualização oferecidos possibilitam o aprimoramento das habilidades e técnicas na gestão empresarial. "O aspirante a empreendedor precisa ter uma boa ideia", esclarece.

Andrea conta que o perfil empreendedor pode ser facilmente identificado. Quem tem esse feeling, normalmente, busca oportunidades, tem iniciativa, persistência, exige qualidade e eficiência, tem comprometimento, independência e autoconfiança como marcas.

"De um ponto de vista técnico, empreendedor é aquele que desenvolve a arte de empreender, de mudar e conquistar", explica Andrea.

Em Minas Gerais, existe uma associação que tem por objetivo englobar todas as incubadoras e parques tecnológicos do estado. A Rede Mineira de Inovação (RMI), sediada em Belo Horizonte, é presidida pelo professor e gestor de ambientes de inovação, Paulo Augusto Nepomuceno Garcia. Há 15 anos no mercado, o objetivo é apoiar novas ideias.

Fotos: Arquivo Pessoal

Paulo Nepomuceno é presidente da Rede Mineira de Inovação

Paulo acredita que a atitude é uma característica das mais importantes para quem deseja se tornar empreendedor. Ele ainda defende que, se combinada com outros fatores, como ambiente propício e formação, as chances deste profissional se dar mal são mínimas. "O empreendedor não nasce sabendo simplesmente. As características podem ser adquiridas com o tempo e o perfil empreendedor desenvolvido. O que o dono de uma boa ideia precisa é procurar ajuda para se desenvolver e tornar-se um bom empreendedor", finaliza.

Dicionário do empreendedor

Um empreendedor precisa conhecer os termos comuns no mundo nos negócios, tanto para manter uma boa comunicação com seus colegas, clientes e fornecedores, quanto para buscar novos recursos, sócios e investidores.

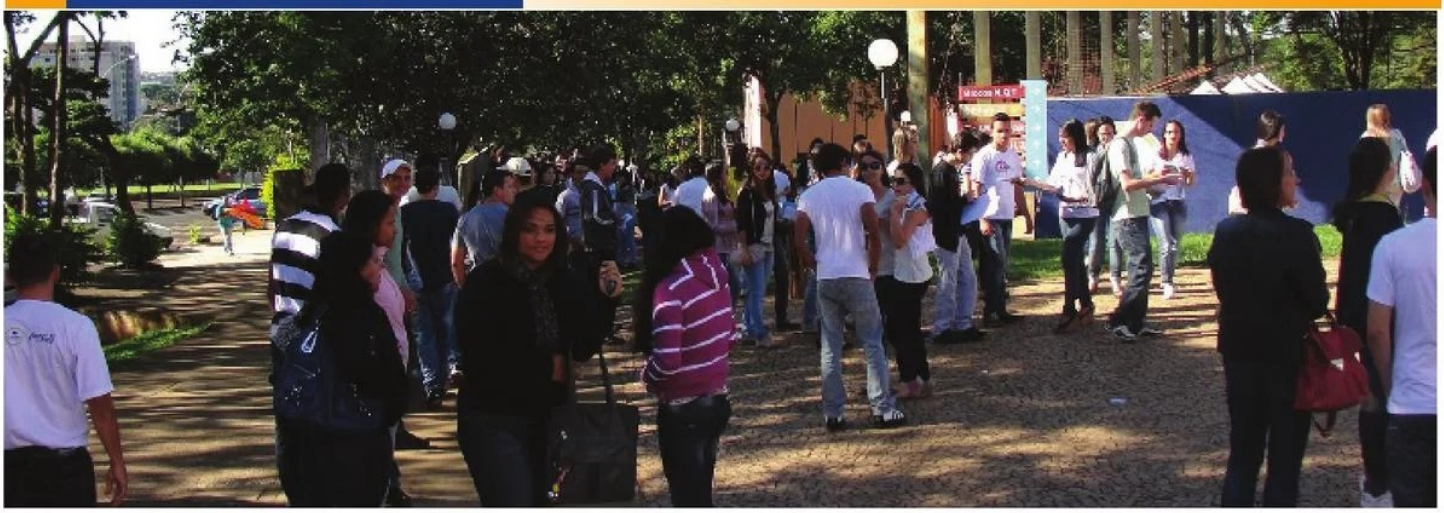
Esses jargões são usados tanto na internet, quanto no planejamento das finanças e ambiente de trabalho.

Basicamente, são 13 definições importantes.

Confira:

- **Capital de giro:** Consiste no quanto está disponível na conta para ser usado.
- **Angels (anjo):** O Investidor-Anjo é normalmente um empresário/empreendedor ou executivo que já trilhou uma carreira de sucesso, acumulando recursos suficientes para alocar uma parte para investir em novas empresas.
- **E-business:** Esse tipo de negócio supre a interação face a face com o cliente
- **Outsourcing:** É o ato das empresas buscarem fornecedores de matéria-prima, equipamentos e etc./ fora de seu país.
- **Plano de negócio:** É durante essa ação que o empreendedor escolhe onde investirá o dinheiro que tem, em quanto tempo quer recuperá-lo e outros parâmetros para verificar se vale a pena apostar nesse novo negócio.
- **ROI:** O Retorno sobre Investimento é usado para realizar diversos cálculos, dentre eles, os que determinam a eficiência de uma campanha publicitária.
- **Stakeholder:** O termo significa "parte interessada", isto é, todas as partes que têm interesse que o negócio prospere.
- **VPL:** O Valor Presente Líquido consiste em um cálculo no qual o empreendedor junta todos os gastos e investimentos e insere em equação para atualizar esse dinheiro.

issuu-downloader.com



Universidade de Uberaba
investe em empreendedorismo

Ana Caroline Naves
5º período de Jornalismo

"Ser empreendedor atualmente é um diferencial. As pessoas não podem se acomodar, precisam buscar o que acreditam. Se tudo desse certo, seria uma maravilha, mas, normalmente, temos que errar 99 vezes para acertar uma. É preciso acreditar e persistir. Ser empreendedor é ser inquieto, é fazer com que suas ideias sejam ouvidas e aplicadas." Com essas palavras, o reitor da Universidade de Uberaba (Uniube), Marcelo Palmério, inicia sua explicação sobre os investimentos da instituição em programas institucionais de fomento à cultura de desenvolvimento de projetos de cunho empreendedor, como a Incubadora de Tecnologias, conhecida como Unitecne.

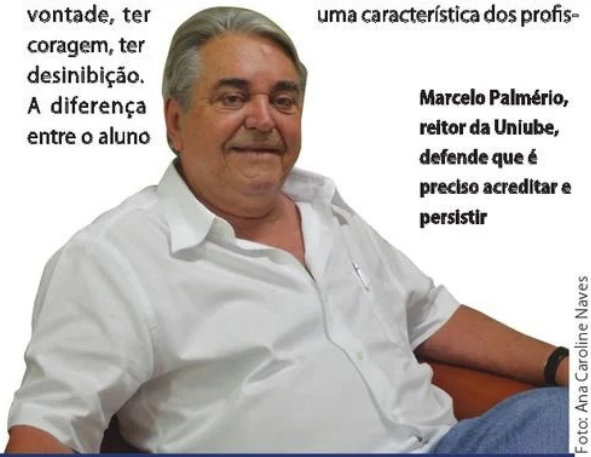
> Para praticar e conseguir o que você almeja, é necessário ter vontade, ter coragem, ter desinibição

Este projeto ultrapassa a fronteira da sala de aula, oferecendo apoio aos alunos e empreendedores do município por meio de consultorias individuais, desde a concepção da ideia, passando pelo planejamento, até o lançamento do produto ou serviço no mercado. Todo o processo é acompanhado por profissionais com formação em Administração e Gestão.

"A universidade tem que incentivar para que as novas ideias sejam apoiadas. Deve despertar a consciência da pesquisa. Hoje, a informação e conhecimento estão disponíveis. Você vai à internet e faz a pesquisa na hora. Então, ao incentivar a busca, a curiosidade do desenvolvimento, você traz ao aluno a noção de que ele pode muito mais do que simplesmente assistir a uma aula e se contentar com o que é exposto", salienta o reitor.

Ainda segundo o reitor da Universidade, atualmente, o âmbito profissional é muito mais abrangente do que há 50 anos. "As pessoas têm os meios de comunicação, as redes sociais, onde as boas ideias são divulgadas e expostas. Para praticar e conseguir o que você almeja, é necessário ter vontade, ter coragem, ter desinibição. A diferença entre o aluno empreendedor dos demais é que o empreendedor faz a opção pelo crescimento, trabalha e busca, enquanto o outro prefere se acomodar."

Tanto o reitor, quanto a pró-reitora de Ensino Superior da Uniube, Inara Barbosa, defendem que estar preparado para as oportunidades é uma característica dos profis-



Marcelo Palmério, reitor da Uniube, defende que é preciso acreditar e persistir

Foto: Ana Caroline Naves

issuu-downloader.com

Fotos: Divulgação

A pró-reitora, Inara Barbosa, comemora os resultados dos projetos

sionais da atualidade. Mais do que ter ideias interessantes, inovadoras e, como consequência, ganhar dinheiro, esta capacidade estaria atrelada a proporcionar transformações sociais, inclusive, contribuindo com uma sociedade mais sustentável.

Inara diz que para se tornar um empreendedor é necessário um conjunto de habilidades que podem ser desenvolvidas a partir de conhecimentos e experiências. "É uma competência a ser adquirida. Cabe à universidade oportunizar aos seus alunos os conhecimentos e as experiências para que eles desenvolvam as competências empreendedoras e possam alcançar o sucesso, em qualquer que seja a sua área de atuação profissional."

Conforme a pró-reitora, a instituição investe em cursos de graduação de todas as áreas, sob a forma de componente curricular ou de atividades interdisciplinares. "Cada vez mais alunos tomam conhecimento dos vários projetos que a Universidade de Uberaba desenvolve na área do Empreendedorismo e de como fazer parte deles." Ela comemora resultados, como a colocação conquistada pela Uniube como uma das dez universidades de todo o Brasil com mais projetos de empreendedorismo no prêmio Santander de 2012. "Esse sucesso é justificado pelo empenho dos professores, o interesse dos alunos e o apoio institucional da universidade", afirma Inara Barbosa.

> Esse sucesso é justificado pelo empenho dos professores, o interesse dos alunos e o apoio institucional da universidade

Workshop chega a 21ª edição com sucesso entre universitários do curso de Administração

Thiago Paião
7º período de Jornalismo

Fotos: Neuza das Graças

Estudantes de Adminstração explicam seus projetos para os visitantes

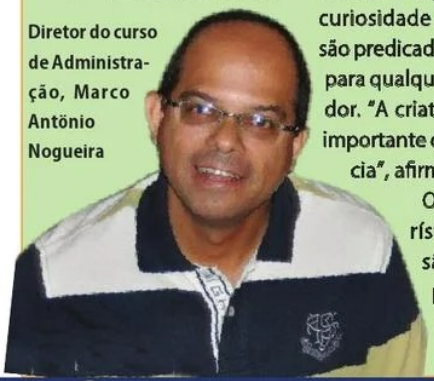
Ações e ideias empreendedoras marcaram o 21º Workshop para Empreendedores, da Universidade de Uberaba (Uniube), em novembro último.

O evento semestral é realizado há 11 anos e foi criado pelo curso de Administração. Já reuniu três mil alunos, que apresentaram cerca de 270 projetos de Lançamento de Produtos com características inéditas.

O Workshop baseia-se numa exposição de trabalhos, em que os alunos apresentam protótipos de projetos empreendedores ou ações empresariais com características inovadoras.

Conta também com a apresentação de progressão de estágio, onde os alunos do quarto e oitavo períodos apresentam os planos empresariais realizados para as empresas onde estagiam.

A aluna de Administração Juliana Nery de Lima, na ocasião no 4º período, participou do evento. Ela afirma que o sistema informatizado da empresa onde estagiou era falho. "Quando fiz o diagnóstico, a empresa concordou sobre os pontos falhos apontados e um novo sistema foi colocado em ação", orgulha-se Juliana, salientando que enfatizou o cadastro de clientes, controle de estoque, entre outros.



Diretor do curso de Administração, Marco Antônio Nogueira

O diretor do curso de Administração da Uniube, especialista em Administração de Empresas, Marco Antônio Nogueira, diz que curiosidade e criatividade são predicados importantes para qualquer empreendedor. "A criatividade é mais importante que a inteligência", afirma.

Outras características também são necessárias para criar algo diferente. "A maior característica do empreendedor é a inquietude que, junto com a curiosidade, faz com que novos negócios aconteçam."

Marco também diz que obrigatoriamente a pessoa deve ter a característica da liderança.

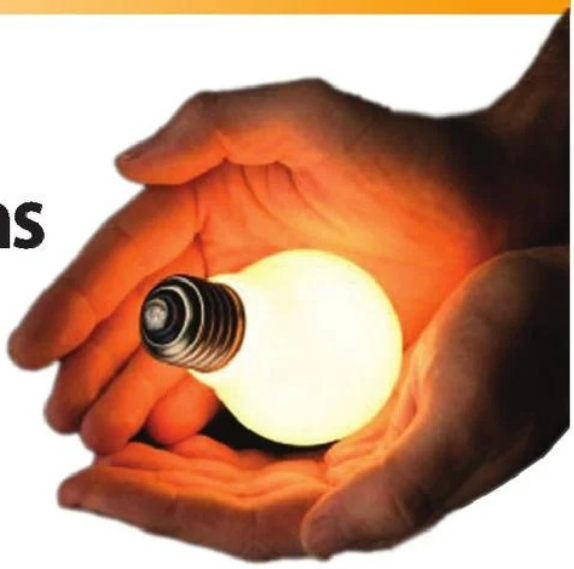
"Se ela não acreditar naquilo que está criando e não desenvolver a liderança, dificilmente terá sucesso. É claro que quando a ideia começa a crescer, o processo necessita de outros profissionais, mas precisa de um líder no início."

O coordenador explica que, nem sempre, um bom administrador é um bom empreendedor, mas todo empreendedor tem que ser ótimo administrador e faz um alerta:

"Falta no jovem a capacidade analítica. O empreendedor tem a missão de transformar uma ideia num negócio. Ele tem que ser analítico".

issuu-downloader.com

Unitecne **seleciona e promove ideias inovadoras**



Natália Escobar
5º período de Jornalismo

A incubadora de empresa é uma entidade promotora de empreendimentos inovadores. São centros de convergência de ideias. O objetivo é oferecer suporte às pessoas que tenham um conceito ou produto, para que possam desenvolver projetos e transformá-los em empreendimentos de sucesso.

Para isso, oferecem a base necessária, desde a orientação inicial, passando pela captação de recursos, até o momento final, quando a empresa já consegue se manter sozinha.

A Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec) realizou, em 2011, um estudo em parceria com o Ministério de Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI) que concluiu existirem 384 incubadoras em operação no Brasil. Dessas, 24 estão em Minas Gerais.

As incubadoras brasileiras abrigam 2.640 empresas e já graduaram 2.509 empreendimentos, que hoje faturam, juntos, mais de R$ 4 bilhões e empregam 29.205 pessoas. A inovação é o forte desses novos negócios. Ainda de acordo com o estudo da Anprotec, 98% das empresas incubadas inovam, sendo que 28% têm âmbito local, 55%, nacional e 15%, mundial.

Raquel Resende é a gestora da Incubadora de Tecnologia e Negócios da Uniube

Pratas da casa

Desde sua fundação, em 1947, a Universidade de Uberaba (Uniube) fomenta iniciativas de cultura empreendedora. Um desses incentivos foi a implantação de uma incubadora.

Em meados de 1999, houve uma iniciativa piloto de ajudar algumas empresas da comunidade que queriam desenvolver tecnologias. Era o projeto embrionário que se transformaria na Incubadora de Tecnologia e Negócios da Uniube, a Unitecne.

Ao final de 2003, o modelo foi reformulado e, em 2006, a sede da entidade migrou do bairro Santa Maria para o campus. Surgia a aproximação com os estudantes.

De lá para cá, a Unitecne se empenha em levar ideias da comunidade e dos alunos para a prática, além de promover atividades de fomento à cultura empreendedora por meio de palestras, treinamentos, visitas à sala de aula, cursos e workshops.

A gestora da Unitecne, Raquel Resende, entende que essa atitude é essencial para o sucesso do projeto. "Se não fomentarmos a cultura empreendedora na comunidade acadêmica, não teremos ideias para trabalhar. As ideias surgem das salas de aula, das empresas que os alunos trabalham, do dia a dia universitário. Então, nós procuramos essas ideias e atitudes empreendedoras não só na Uniube, mas em toda a comunidade acadêmica da região", afirma.

Hoje, a Unitecne já tem seis empresas graduadas. Seis ideias que viraram negócios consolidados e estão no mercado: Vitae Rural - empresa de homeopatia veterinária; Focoos TI - oferece soluções na área de Tecnologia da Informação; Katatudo, atual Minas Agência Digital - portal on-line de serviços; Geociclo - empresa de tecnologia ambiental; Ondatec - desenvolvimento de aplicações com uso micro-ondas; e Fácil Tecnologias - empresa especializada em soluções para o aprendizado. Mais uma empresa será graduada em breve, além das três outras que estão incubadas (se preparando com o apoio dos consultores para serem lançadas no mercado).

> "Estudos comprovam que a empresa que passou por uma incubadora tem muito mais chances de sucesso

issuu-downloader.com

Equipe da Unitecne promove reuniões com os empreendedores

"Uma incubadora de ideias faz o empreendedor conhecer metodologias de gestão e permite que ele se prepare para o desconhecido. Existem estudos que comprovam que a empresa que passou por uma incubadora tem muito mais chances de sucesso e permanência no mercado", afirma Raquel.

Depósito de ideias virtual

A Unitecne lançou em novembro mais um canal de comunicação com os empreendedores. É um banco de ideias on-line, onde qualquer um pode depositar sua ideia inicial, passar por uma análise de possibilidades e receber uma resposta sobre qual o melhor caminho.

O Banco de Ideias foi criado com objetivo de captar ideias que surgem no cotidiano universitário, durante as aulas e trabalhos acadêmicos. Porém, qualquer um, mesmo que não seja estudante, pode ter seu projeto avaliado.

"Funciona de maneira fácil e rápida e é aplicável mesmo para quem só tem um esboço simples e ainda não elaborou um projeto. É para quem simplesmente teve uma ideia e não fez absolutamente nada com ela."

O interessado acessa o site da Unitecne, inscreve sua ideia resumidamente e aguarda o contato. Todas são tratadas em sigilo e avaliadas. Depois da avaliação, os proponentes participam de reunião para discussão das melhores possibilidades para aquele projeto. Nessa reunião, o empreendedor conhecerá os serviços da incubadora, assim como outros da universidade que poderão se encaixar na proposta.

A Uniube já recebe projetos desde o início da incubadora. O banco de Ideias veio como mais uma alternativa para estreitar o caminho entre uma boa ideia e um bom negócio. É um projeto permanente e as reuniões com os proponentes acontecem toda semana. Já são 260 para análise.

Como ter acesso à incubadora

Se você tem uma ideia nova e atitude empreendedora, pode buscar o apoio da incubadora da Uniube. Qualquer um pode participar, sendo estudante ou não. A única exigência prévia é ter uma boa ideia e vontade de empreender.

O processo seletivo para a Unitecne acontece por meio de edital de fluxo contínuo, ou seja, os proponentes podem apresentar projetos durante todo o ano. A equipe da incubadora também presta assistência permanente às empresas da região.

O primeiro passo é se inscrever no Banco de Ideias pelo site uniube.br/institucional/unitecne/. Após análise, há convocação para reunião com a equipe gestora.

Nesse encontro, são feitas perguntas para que a turma da Unitecne entenda exatamente aonde você quer chegar.

Há uma avaliação detalhada para encontrar caminhos para o desenvolvimento do produto ou serviço.

Três perspectivas

As possibilidades são expostas para o idealizador, a partir de três direcionamentos.

Se a intenção for apenas desenvolver a ideia, patentear e vender, você será encaminhado para o Núcleo de Inovação e Tecnologia (NIT), que atua como um agente catalisador do desenvolvimento tecnológico e industrial por meio da proteção dos direitos intelectuais e da transferência de tecnologia.

Se o desejo for pesquisar a funcionalidade da ideia, a Unitecne vai direcionar para um programa de pesquisa dentro da universidade, onde será possível verificar a viabilidade do projeto. Esse programa é o Programa Institucional de Bolsas de Iniciação em Desenvolvimento Tecnológico e Inovação (PIBITI).

Caso você queira, além de desenvolver e patentear sua ideia, montar uma empresa, a Unitecne se encarregará do suporte necessário. Inclusive, para conseguir recursos. "Os recursos financeiros, econômicos e parcerias existem, e são muitos. Temos todos os caminhos na incubadora, só precisamos de uma boa ideia e um bom projeto", afirma Raquel.

A capacitação é outro item importante. A incubadora oferece cursos de planos de negócios, planos financeiros e de marketing.

Na Unitecne, você firma um contrato, de seis a 24 meses, para execução da empresa. A incubadora acompanhará e dará suporte durante todo o processo, até o momento em que, nas palavras da gestora Raquel, "sua empresa consiga andar sozinha".

O objetivo é que você entre com a ideia e saia com um negócio sólido, com redes de parcerias bem formatadas. "É como se nós tirássemos as rodinhas da bicicleta para que você possa andar sozinho, mas sempre contando com nosso apoio quando necessário", finaliza Raquel.

Faça contato:
uniube.br/unitecne
(34) 3319 8894

issuu-downloader.com

Órgãos públicos e privados

oferecem recursos para novas ideias

Os agentes de fomento incentivam empreendedores por meio de financiamentos

Fotos: Arquivo Pessoal

Paulo Bittar, da Vitae Rural, ao centro, participa de edital de inovação tecnológica

Lara Guimarães
5º período de Jornalismo

Quem tem uma boa ideia precisa de investimento para torná-la real. O que muitas pessoas não sabem é que existem diversas maneiras para financiar projetos e há recursos tanto do setor privado como do público a serem investidos em novas ideias, produtos, serviços ou até numa empresa inteira.

Os recursos podem vir de agências do governo ou dos chamados Anjos, que são pessoas físicas que investem em boas ideias. Cada órgão e cada edital determina seus próprios pré-requisitos para a disponibilização de recursos, no entanto, uma coisa é comum a todos eles: a empresa precisa desenvolver um produto, processo ou serviço e inseri-lo no mercado.

Paulo Bittar, dono da Vitae Rural, é um empreendedor inovador, que buscou apoio na Incubadora de Tecnologia e Negócios da Universidade de Uberaba, a Unitecne.

Pioneiro em homeopatia veterinária em Minas Gerais, foi agraciado por um recurso de R$120 mil do programa Prime – Primeira Empresa Inovadora da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep).

"Uma empresa tem que ter muito rigor, dedicar bastante e ter todas as suas obrigações, certidões e atestados em dia para obter o recurso", afirma o empresário.

Na primeira edição do Prime, havia 120 empresas a serem subvencionadas, ou seja, o dinheiro aplicado não precisaria ser devolvido, mas apenas 78 empresas conseguiram o benefício. "Tinha dinheiro sobrando, mas não tinha empresa capacitada", relembra Paulo.

Existem também ONGs de fomento, que são especializadas em prestar ajuda a novos empreendedores.

A coordenadora de Cultura Empreendedora da Endeavor - a maior do segmento no mundo -, Anabelle Bicalho Costa, garante que o grande diferencial da ONG é sua rede de mentores e parceiros - Luiza Trajano (Magazine Luiza), Beto Sucupira (AB Imbev), entre outros - que doam conhecimento para ajudar os empreendedores. "Selecionamos e apoiamos empreendedores éticos, que têm muita vontade de crescer, que têm brilho nos olhos, são capazes de criar negócios inovadores e com alto potencial de crescimento", afirma a coordenadora.

O primeiro passo para uma pessoa conseguir captar recursos para investir num negócio é procurar orientação. Percebendo a importância de levar para o público interessado tais informações, a incubadora Unitecne, da Universidade de Uberaba, oferece curso de elaboração de projetos para captação de recursos. Todas as pessoas que possuem uma ideia inovadora, seja para um produto, um processo ou serviço, devem procurar os diversos agentes de fomento existentes na área pública e privada.

O papel da Endeavor

O Instituto Empreender Endeavor é uma organização que identifica e viabiliza a continuidade sustentada dos negócios de empreendedores de alto potencial de crescimento. Ao colocar em contato os empreendedores selecionados com uma lista de cerca dos 400 maiores e mais experientes empresários do país onde a meritocracia, a obsessão por resultados e por crescimento domina fortemente, a Endeavor cria exemplos inspiradores de sucesso e contribui para o desenvolvimento sustentável do Brasil.

A coordenadora Anabelle Costa

issuu-downloader.com

Onde buscar recursos

O livro *Captação de recursos - Coletânea de instituições nacionais e internacionais, com linha de financiamento para elaboração de projetos*, de Hebert dos Santos Melo e Leonardo Costa Leitão, é um rica fonte para potenciais empreendedores.

Dentre as principais instituições, vale destacar quatro, confira:

• **FAPEMIG** - A Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais é a única agência de fomento ao desenvolvimento científico e tecnológico do Estado. Atua no financiamento de projetos de pesquisa científica e tecnológica, entre várias outras atividades.

• **FINEP** - A Financiadora de Estudos e Projetos é uma empresa pública vinculada ao Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI) e acaba de lançar a carta-convite do seu novo programa, o TECNOVA. Serão R$ 190 milhões em recursos para aplicação em micro e pequenas empresas. A meta global é que cerca de 700 empresas sejam apoiadas em todo o território nacional. Elas receberão, cada uma, recursos que variam de R$ 120 mil a R$ 400 mil.

• **CNPq** - O Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico é uma agência do MCTI criada em 1951, que tem como principais atribuições fomentar a pesquisa científica e tecnológica e incentivar a formação de pesquisadores brasileiros.

• **BNDES** - O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, empresa pública federal, é hoje o principal instrumento de financiamento de longo prazo para a realização de investimentos em todos os segmentos da economia.

O apoio do BNDES se dá por meio de financiamentos a projetos de investimentos, aquisição de equipamentos e exportação de bens e serviços.

Empreenda-se!

Rona Abdalla
7º período de Jornalismo

De segunda a sexta, Manuella acorda às sete da manhã, encara o ônibus – lotado, na maioria das vezes - chega ao trabalho. Cumpre o período matinal na clínica de estética em que trabalha como secretária.

No horário do almoço, ao invés de fazer a alimentação habitual, corre para pegar o ônibus que a leva para outra extremidade da cidade onde faz, há pouco mais de um ano, o curso de confeitaria.

Duas horas depois, ela volta para a clínica, com um sanduíche preparado em casa, e completa o seu horário de trabalho.

Ao fim da tarde, ao invés de ir embora descansar, segue em direção a outro curso de confeitaria. Diferente do que faz na hora do almoço.

Aos 26 anos, Manuela sonha em ser dona da própria empresa. Aos finais de semana, põe em prática tudo que aprendeu nos cursos. Faz doces e bolos para casamentos, aniversários, batizados e outras comemorações.

A agenda de Manuella é cheia e o preço... bom, o preço talvez seja o que mais chame a atenção dos clientes, depois da qualidade, é claro.

A confeiteira abriu mão, temporariamente, das folgas para investir no sonho. A história de Manuela se confunde com tantas outras. São os empreendedores de coração, que nascem com a garra e a vontade de crescer. Gente que acredita e investe no sonho de ser patrão.

Na internet, por exemplo, você assiste a um vídeo e o autor recebe dinheiro pelo seu acesso. Há produtores que abriram mão de profissões mais tradicionais, como a Biomedicina, para investir neste tipo de negócio, mas nem todo mundo consegue essa façanha de chamar a atenção e fazer sucesso online, mas, tenta, por outros meios, colocar em prática todo o lado empreendedor e lucrar "algum" na internet.

É o caso das lojas virtuais pequenas, segmentadas, os negócios próprios. Lojas de maquiagem, de bijuterias, lojas de roupas e até produtos usados. O que chama atenção nem sempre são os produtos, mas sim a persistência e a forma de divulgação utilizada pelos proprietários.

Certa loja que revende produtos novos e usados, que vão desde roupa a eletrônicos, é campeã em chamar atenção na divulgação dos produtos. O que começou como uma visível brincadeira, hoje, é referência. Alguns produtos colocados à venda chegam ao fim em questão de minutos devido à forma em que são anunciados.

> "Mande o seu e-mail que, assim que tiver novidades, ou algo com a sua cara, te aviso

A linguagem utilizada casa com o público e o público não resiste. Ou você vai dizer que você não ficaria surpresa com um site que lhe manda, logo de cara, a seguinte mensagem: "Oii, que bom que você veio. Tenho certeza que vai gostar de alguma coisa. Mande o seu e-mail que, assim que tiver novidades, ou algo com a sua cara, te aviso. Prometo mandar só coisas legais".

Eu não resisto e acho o auge da comunicação!

Assim como esses sites nos conquistam, o empreendedor precisa seduzir, arriscar e entrar na batalha. É assim que sonhos são realizados. Se não for hoje, será amanhã. O importante é não deixar de tentar. E aí, vai ficar sentado esperando a sorte chegar? Vamos lá... empreenda-se!

issuu-downloader.com

Empreendedorismo científico

A ponte que une a universidade e o mercado

Jéssica de Paula
5º período de Jornalismo

O conhecimento é o bem mais valioso e disputado da atualidade. Não basta possuir os recursos naturais sem ter como trabalhá-los. Sem a tecnologia desenvolvida por pesquisadores e cientistas, talvez o pré-sal ainda fosse um tesouro oculto. Assim sendo, atentar-se para a importância do conhecimento científico, lavrado em universidades públicas e privadas do Brasil, se faz quase que item obrigatório para sustentar uma economia crescente, como a brasileira.

O momento exige novas ideias, novas tecnologias que impulsionem o mercado e retirem o país definitivamente da posição de mero produtor e exportador de matérias-primas, para alçá-lo à condição indiscutível de potência econômica.

Talvez soe estranho associar o crescimento de uma nação à produção científica acadêmica, mas não é. A pesquisa científica e o empreendedorismo, por mais que pareçam distantes, possuem um tronco comum. Ambos surgem do desejo, da necessidade de vencer desafios, ao criar, comprovar ou afirmar algo novo. Assim, nas mais diversas áreas do conhecimento, as univeridades, por meio de seus professores e alunos, criam novas soluções e oportunidades que precisam ser vistas e aceitas pelo mercado.

Foto: Arquivo Pessoal

A professora, Fernanda Magalhães, com a orientanda Nielly Ribeiro, no 30º Congresso Brasileiro de Endocrinologia e Metabologia

O secretário adjunto de Políticas Microeconômicas do Ministério da Fazenda, Pablo Pereira Fonseca dos Santos, afirmou durante o XI Encontro Nacional de Estudos Estratégicos (ENEE) que os países que mais investem em pesquisa e desenvolvimento são também os que mais se desenvolvem economicamente.

A boa notícia é que o Brasil configura como o oitavo colocado no ranking da revista The Economist entre os países que mais investem em pesquisa e desenvolvimento. Ainda assim figura como o 53º no ranking mundial de competitividade tecnológica.

Segundo o Fórum Econômico Mundial, esta perspectiva nos mostra que existe um abismo entre a pesquisa e o mercado que precisa urgentemente ser vencido.

Sendo as universidades celeiros de ideias empreendedoras, fruto da pesquisa de seus professores e alunos, nada mais óbvio que a própria Universidade seja a primeira a incentivar a destinação mercadológica dos resultados de toda a pesquisa produzida no meio acadêmico.

Teoria na prática

A professora e médica endocrinologista Fernanda Oliveira Magalhães, em 2005, iniciou uma pesquisa básica sobre o uso fitoterápico do Vinhático (Plathymenea Reticulata). Essa planta do cerrado brasileiro apresentou, ao longo das pesquisas realizadas, significantes resultados no tratamento do diabetes, com diminuição da glicemia, obesidade e triglicérides em ratos. Em sete anos, esta pesquisa contou com o auxílio de cerca de 32 alunos e com a cooperação de professores das áreas de farmácia, engenharia ambiental e veterinária, em especial, das professoras Elisabeth Uber-Bucek e Patrícia Ibler Bernardo Ceron. O projeto tem avançado agora como pesquisa aplicada, em direção ao mercado farmacológico. "Por meio do Núcleo de Inovação Tecnológica da Universidade de Uberaba (NIT), nós entramos em 2009 com o pedido de patente nacional e, em 2010, com o pedido de patente internacional. "Agora, estamos buscando o apoio da Incubadora de Tecnologia e Negócios, a Unitecne, para a transferência de tecnologia. Para fazer a produção do produto final será necessária uma série de outros estudos com tecnologias de ponta. Acreditamos que, se houver uma transferência,

issuu-downloader.com

será interessante para universidade e para o próprio produto. Até o momento, todo apoio e financiamento do projeto foi realizado pela Universidade de Uberaba", explica Fernanda.

No ano passado, o trabalho foi apresentado em Brasília, no Congresso Brasileiro de Diabetes e no World Diabetes Congress em Dubai, Emirados Árabes. Neste ano, a exposição será no 30º Congresso Brasileiro de Endocrinologia, em Goiânia. Segundo a pesquisadora, o assunto enfrenta boas discussões e até alguma resistência por parte dos médicos endocrinologistas em relação ao fitoterápico. O produto tem grandes chances de se tornar um eficiente aliado no tratamento de diabetes.

Influência da instituição

A Uniube tem outros mecanismos de apoio à pesquisa e empreendedorismo, além da Unitecne. O professor doutor José Bento Alves, Pró-reitor de Pesquisa, Pós-Graduação e Extensão (PROPEPE) explica que a Universidade de Uberaba tem o Programa de Apoio à Pesquisa (PAPE). "É aberto um edital e os professores que orientam alunos no programa de mestrado concorrem para buscar recursos financeiros. Trabalhamos com os melhores projetos, com os melhores currículos. As pesquisas podem concorrer a bolsas no CNPq, Embrapa, Fapemig, entre outros órgãos de fomento", explica o pró-reitor.

Para os professores que não estão envolvidos com o mestrado, há o Programa de Bolsas de Iniciação Científica (PIBIC). Qualquer docente da Uniube, que tenha um projeto, pode apresentá-lo à Pró-Reitoria de Pesquisa e inseri-lo. Esse professor trabalhará com alunos da iniciação científica e receberá apoio da universidade para alcançar os objetivos do projeto.

Foto: Divulgação

Pró-reitor de Pesquisa, José Bento, explica os mecanismos de apoio

José Bento explica que é importante para que o país alcance melhores índices de desenvolvimento e que o conhecimento produzido pelas universidades alcance o mercado. "Se há resistência ou desconhecimento por parte da iniciativa privada, a universidade precisa fazer essa ponte entre a pesquisa científica e o empreendedorismo", ressalta ele.

Fernanda Magalhães diz que a publicação científica cresceu assustadoramente no Brasil, mas, segundo ela, o número de pedidos de patentes ainda é baixo. "Isso mostra que o empreendedorismo no Brasil ainda precisa ser trabalhado. Nesse sentido, a Uniube está sendo pioneira", aponta a endocrinologista.

Entendendo a pesquisa

Segundo o professor doutor José Bento, para se entender a produção científica é preciso definir bem os diferentes tipos de pesquisa desenvolvidos no âmbito acadêmico, mas, antes disso, é preciso definir o que é a pesquisa.

• **Pesquisa** – É um processo de investigação que utiliza metodologia científica com a finalidade de encontrar respostas, caminhos, ou formas de compreender determinado assunto.

A pesquisa pode ser dividida em duas fases:

• **Pesquisa básica** – Procura gerar novos conhecimentos a partir dos estudos de teorias já existentes. É desenvolvida ao se fazer um estudo bibliográfico a partir de um tema proposto e de objetivos pré-estipulados. Não necessariamente possui uma finalidade prática do ponto de vista comercial. A pesquisa é voltada para disseminar ideias que podem auxiliar toda a comunidade na qual se insere.

É a partir da pesquisa básica que os conceitos utilizados por autores clássicos podem contribuir para a compreensão de um fenômeno recente.

• **Pesquisa aplicada** – é direcionada sobre um produto ou serviço que precisa ser aperfeiçoado para atender a uma demanda do mercado.

Geralmente, a pesquisa aplicada já tem dados referentes a pesquisa básica. No entanto, carece de aplicação imediata por uma questão de inadequação aos requisitos exigidos no mercado.

É preciso compreender a eficiência do produto, estipular seu público-alvo, investir em gestão de negócio e fazer cálculos para avaliar a sua viabilidade.

São estipuladas metas que têm como pretensão descobrir o melhor momento ou local para se lançar um produto. É feito um planejamento a curto e médio prazos de acordo com as expectativas que devem ser alcançadas.

Após a criação do produto e da marca, esta pode ser patenteada para que finalmente possa entrar no mercado e competir com outras empresas que concorrem no ramo.

issuu-downloader.com

Patentes garantem posse e lucros de ideias inovadoras

Empreendedores protegem e asseguram novidades por intermédio de registros

Victória Weitzel
5º período de Jornalismo

As patentes são títulos de propriedade que garantem aos autores de uma ideia o direito de explorá-la com exclusividade. De acordo com a Lei 9.279/96, a exploração econômica pode ter duração de 20 anos para as invenções, e 15 anos para modelos de utilidade, que aperfeiçoam produtos ou serviços já existentes, a contar do momento de solicitação do inventor ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI).

Segundo o advogado especialista em Direito de Empresa, com ênfase em Propriedade Intelectual e coordenador do curso de Direito da Universidade de Uberaba, campus Uberlândia, Alexandre Correa do Espírito Santo, a patente é necessária para qualquer pessoa que esteja interessada em garantir legalmente o direito de explorar com exclusividade os benefícios econômicos advindos de sua invenção.

"A ideia por si só, guardada na mente do inventor, não tem proteção jurídica. É necessário que ele garanta, por meio de registro escrito, um suporte físico e um processo administrativo patenteário para que seu invento possa ser industrializado e disponibilizado à sociedade", explica.

O processo de patenteação se dá em etapas. De acordo com o INPI, é interessante que haja uma busca para se ter certeza de que a ideia é mesmo nova. Atualmente, existem informações tecnológicas disponíveis em bases de patentes e literatura especializada para quem tiver interesse em consultar. A pesquisa pode ser feita gratuitamente pelo site inpi.gov.br.

Um passo importante para que haja a conclusão da patente é o sigilo total sobre a invenção e o acompanhamento de um profissional especializado.

"O sigilo é imprescindível antes do depósito do pedido. Mesmo que o inventor não tenha o conhecimento necessário para que o seu invento obtenha uma patente, é importante que ele esteja disposto a buscar e partilhar ajuda, salvo contrário, o tempo passa e novas tecnologias surgem para superar a proposta antes pensada", diz o coordenador Alexandre.

No Brasil, o decorrer do processo pode variar de três a cinco anos. Nos Estados Uni-

Mão na massa

Walter Ribeiro é pesquisador e empresário na área da Construção Civil. Ele conta que a sua veia empreendedora vem desde a infância, devido à sua curiosidade e observação em relação a tudo que estava ao seu redor.

"Com a convivência diária na construção civil, pude observar constantemente as dificuldades e desperdícios desse segmento. Foi então que percebi a necessidade de um produto mais prático no que diz respeito ao drywall.".

Drywall é uma tecnologia que substitui as vedações internas convencionais de edifícios de quaisquer tipos, consistindo de chapas de gesso parafusadas em estruturas de perfis de aço galvanizado.

Após longo período de pesquisa e experimentos, Walter conseguiu criar a fórmula. "É uma massa rígida e impermeável, que pode ser formatada em molduras e placas de amplos usos na construção civil."

A invenção foi batizada de Massa Rija e patenteada no início de 2011. Por meio de processo administrativo junto ao INPI, Walter levou dois anos para criar seu registro.

Com a ajuda de um advogado especializado, o engenheiro levou o processo até o fim porque acreditava na importância da patente. "É importante ressaltar que patente oferece segurança para negociações com o produto ou mesmo sua comercialização", finaliza.

issuu-downloader.com

Fotos: Arquivo Pessoal

Coordenador do Direito em Uberlândia, Alexandre Correa, defende a patente como garantia do direito de exclusividade e de lucros

dos, a média é de dois anos. Outro aspecto importante para que o pedido de patente seja aprovado é o pagamento correto das taxas ao INPI. O pedido inicial, em papel, equivale a R$ 235,00. No caso de microempreendedores individuais, microempresas empresas de pequeno porte e cooperativas pode custar R$ 95,00.

Alexandre destaca, quanto ao preenchimento do formulário, que é indispensável a redação o relatório da patente, o pedido, um resumo da ideia e, se o inventor julgar necessário, um desenho técnico junto ao relatório.

Algumas universidades também têm a iniciativa de apoiar os novos empreendedores que querem ter sua ideia concretizada. Um exemplo é a Rede Mineira de Propriedade Intelectual (RMPI). A associação sem fins lucrativos foi desenvolvida por intermédio de universidades federais como a Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) e Universidade Federal de Viçosa (UFV) e apoia as instituições científicas e tecnológicas do Estado de Minas Gerais.

> Procure o NIT mais próximo para receber as orientações de como deve proceder

O coordenador da RMPI, Rodrigo Gava, diz que a função da rede é agir como agente facilitador aos pesquisadores para o desenvolvimento de novas tecnologias. Ele dá a dica aos que querem entrar nesse ramo. "Procure o Núcleo de Inovação Tecnológica (NIT) mais próximo para receber as devidas orientações sobre como devem proceder, pois é por meio dele que você poderá contar com o apoio sobre a viabilidade mercadológica da ideia e também saberá a respeito de possibilidades adicionais em desenvolvimentos tecnológicos."

Reestruturada, Foccos TI é referência no mercado

Com a ajuda da Unitecne, a empresa melhorou o fluxo de caixa e conquistou destaque no país

Marília Mayer
5º período de Jornalismo

A Foccos TI é uma empresa que atua no ramo da informação. Nasceu do sonho do jovem Vinícius Marques de ter seu próprio negócio. Aos 19 anos, ele já trabalhava na área da Tecnologia da Informação TI), porém, sentia que podia oferecer mais do seu potencial.

Resolveu enfrentar o mercado de trabalho e abrir sua própria empresa. Fez curso técnico em Análises e Desenvolvimento de Sistemas no Instituto Federal do Triângulo Mineiro (IFTM), mas foi na Incubadora de Tecnologia e Negócios da Universidade de Uberaba (Uniube), também conhecida como Unitecne, que encontrou apoio para, enfim, ver a sua empresa crescer e conquistar espaço em todo o país.

Vinícius vendia artigos de informática e oferecia soluções em TI, com a ajuda de um funcionário, porém, a inexperiência trouxe prejuízos. Dominava a parte técnica, mas não sabia como ser empreendedor e administrar o seu investimento. Conheceu a incubadora em feiras na Uniube.

O proprietário aprendeu na Unitecne a diminuir custos operacionais, ajustar preços, alinhar às tendências do mercado e buscar clientes fora de Uberaba. "Hoje, temos um fluxo natural. Clientes de todo o Brasil nos procuram."

> Considero o lucro atual satisfatório, porém estamos planejando crescimento para este ano

Vinícius Marques investe não só no suporte, mas no marketing digital

Com cinco funcionários, atua na área da informação com gestão de empresas, suporte de TI e redes, marketing digital, criação de artes, hospedagens web e mídias sociais atendendo pequenas, médias e grandes empresas.

O jovem proprietário se considera empreendedor e, segundo ele, o ideal é nunca desistir, enfrentar o mercado trazendo sempre à tona novas ideias. "Considero o lucro atual satisfatório, porém, estamos com planejamento de crescimento para este ano."

issuu-downloader.com

Estudantes impulsionam cenário da inovação e ganham o mercado

Jefferson Genari
5º período de Jornalismo

Um breve bate-papo com os estudantes da Universidade de Uberaba (Uniube) revela o quanto os jovens têm se dedicado a investir em seus sonhos para transformá-los em negócios.

A empresa de inteligência on-line, Zoom Web, é fruto deste tipo de ousadia. O negócio surgiu da percepção dos universitários quanto à necessidade do mercado.

O criador e diretor, Felipe Esper, conta que durante o curso de Sistemas de Informação notava em si a tendência ao empreendedorismo. "Para manter-se sempre à frente é necessário inovar, oferecendo um serviço de qualidade, superando as expectativas do mercado", afirma Felipe.

Ao investir como empreendedor e ao competir com empresas já solidificadas ele diz que é preciso atenção. "O mercado competitivo é bastante dinâmico, então, é necessário manter-se sempre com os 'pés no chão'. O caminho do sucesso é comprometimento, ética e trabalho de qualidade."

Irrigação para todos

Outro grupo de alunos, do 4º período do curso de Engenharia de Computação, investiu no Prêmio Santander de Empreendedorismo como estratégia para consolidar suas ideias.

Nathan Lemos, de 20 anos, com outros seis alunos, formou um dos grupos que concorreu no prêmio. Durante a disciplina de Oficinas Integradas, eles criaram um sistema de irrigação automático e de baixo custo. "É uma forma de possibilitar o acesso a tecnologias que já são realidade atualmente, mas que ainda não são totalmente acessíveis a quem possui baixo poder aquisitivo", explica o estudante.

Após aprovação da proposta no prêmio, eles desenvolveram as demais etapas do projeto para concorrer com outras 300 selecionados. Valeu a pena, ficaram entre os finalistas. O próximo desafio é fazer a ideia virar empresa. "Queremos possibilitar o acesso a um sistema de irrigação funcional aos pequenos produtores rurais, visto que grande parte da água doce é desperdiçada em irrigação, o que pode tornar a agricultura um processo insustentável no futuro."

O impulso das Startups

Outro personagem encontrado pelo Revelação é Douglas Maciel. Ele cursou Engenharia Elétrica e, aos 29 anos, é diretor do Vila Sete Shopping Online. O shopping virtual atende estabelecimentos de diversos segmentos, aliando à praticidade de um shopping convencional com a agilidade da internet.

A plataforma própria de e-commerce é preparada para suportar múltiplas lojas virtuais, reduzindo o custo de desenvolvimento de cada comércio e facilitando a manutenção do sistema.

Ele e mais quatro empresários investem nas startups, empresas que possuem elementos de inovação e tem grande potencial de alavancar negócios. Depois do sucesso do shopping on-line, já criaram o StartuTM (Startup do Triângulo Mineiro). É um grupo de fomento ao empreendedorismo digital no Triângulo Mineiro, sem fins lucrativos.

> "Nosso objetivo é impulsionar a economia regional voltada para empresas digitais

Essas startups investem em Tecnologia da Informação e organizam eventos para interação entre as empresas, investidores e fornecedores. "Temos como foco realizar encontros presenciais para promover a integração entre empreendedores digitais, programadores, designers, empresários, investidores. Nosso objetivo é impulsionar a economia regional voltada para empresas digitais e tornar realidade os projetos tecnológicos inovadores."

Fernando, Henry, Felipe e Breno, fundadores do empreendimento on-line Zoom Web Inteligente

issuu-downloader.com

Trabalho de Conclusão de Curso se transforma em negócio

Paulo Brandao
5º período de Jornalismo

Ser o seu próprio patrão é o sonho de muitos universitários. Para as jornalistas Jaqueline Barbosa e Sthefânia Gianvechio, formadas em 2010, na Universidade de Uberaba (Uniube), esse sonho tornou-se realidade.

Como Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), a dupla, juntamente com o colega de sala Paulo Borges, tinha como meta a criação de um jornal de bairro, de distribuição gratuita, focado apenas nos interesses daquela comunidade.

Durante o semestre de pesquisa e elaboração editorial do produto voltado para o bairro Abadia, um dos maiores de Uberaba, o trio pensava em imprimir exemplares para apresentar à banca avaliadora, mas faltava dinheiro. Surgiu então a perspectiva de comercializar os espaços publicitários. "Fizemos a pesquisa com os comerciantes do bairro para saber quanto eles estavam dispostos em investir em nosso jornal. Como conseguimos vender todos os anúncios e mostrar o Abadia Notícia impresso para a banca, percebemos que poderíamos transformar o TCC em negócio", relata Sthefânia.

Com o término da faculdade, os jornalistas colocaram a "mão na massa". Jaqueline e Sthefânia deixaram seus empregos para se dedicar exclusivamente ao projeto e Paulo tentou conciliar com o emprego, mas acabou deixando o Jornal Abadia Notícia. "A gente não sabia se iria dar certo, foi um risco que corremos, mas sempre acreditamos em nosso trabalho."

> "É muito bom ter esse jornal aqui no bairro. A gente fica sabendo das notícias do Abadia

O desafio do mercado

Em janeiro de 2011, elas lançaram a primeira tiragem no mercado. "Não tínhamos os orientadores, como na universidade, ou seja, era tudo por nossa conta. Com o tempo, fomos observando que conseguiríamos", comenta Sthefânia.

Jaqueline chegava na casa de Sthefânia por volta das 9h e cumpria sua carga de trabalho juntamente com a sócia lá mesmo, num escritório improvisado. As reuniões com os clientes, muitas vezes, eram na praça da Abadia. "No primeiro ano, nós não tivemos muitos lucros porque tudo que a gente conseguia, investia no jornal", explica Sthefânia.

Com a terceira edição do Abadia Notícia, elas decidiram dividir as funções. Jaqueline assumiu a área editorial, enquanto Sthefânia passou dedicar-se ao administrativo/financeiro. "O Jornalismo fala mais alto em qualquer situação. Eu tinha planos de ser jornalista e não de ter um jornal, mas se a parte financeira não estiver sob controle, a empresa não vai pra frente", relata a empreendedora.

Atualmente, o jornal conta com uma tiragem de dois mil exemplares mensais, que são distribuídos em vários pontos do bairro Abadia.

Patrocinadores

Para manter os sete colaboradores, entre jornalistas, estagiários e diagramador e ainda obter um lucro é necessário contar com os anunciantes. Manter a boa relação é o segredo do negócio. "Na verdade, é um relacionamento pessoal, não é só o contato com o cliente que anuncia no seu jornal. Se você precisa de algum serviço no bairro, você vai até ele, indica para os seus amigos, para outros clientes e isso forma uma rede", enfatiza Sthefânia.

Atualmente, o jornal tem sede própria na rua José de Alencar e está disponível também na internet pelo endereço abadianoticia.blogspot.com.br.

Olhar de cliente e leitor

O empresário Saulo Nogueira é um dos anunciantes do Abadia Notícia.

"O jornal tem uma grande circulação aqui no bairro e atinge nosso público-alvo", relata o empresário.

Esta é a mesma percepção do morador do bairro, o aposentado José Augusto, de 61 anos.

"É muito bom ter esse jornal aqui do bairro. A gente fica sabendo das notícias do Abadia que interessam para a gente", afirma o aposentado.

As jornalistas Jaqueline e Sthefânia já consquistaram sede própria do jornal no Abadia

issuu-downloader.com

Empreendedor de softwares

vende a casa própria e decola no mercado

A Fácil Tecnologias e Soluções para o Aprendizado foi incubada na Unitecne

Rafaell Carneiro
5º período de Jornalismo

A casa da família Bastos é a base fundamental do seu sustento. Em um cômodo, cadeiras, mesas e um computador se misturam com diversos títulos e honrarias dispostos nas paredes. Sucesso que só veio à tona após quatro anos de luta.

Para transformar ideias em negócio, o empresário Alexandre Bastos foi obrigado a se arriscar. Deixou o antigo trabalho e vendeu o único imóvel que possuía, onde morava com a mulher e dois filhos.

"A ideia começou por volta de 10 anos atrás, quando trabalhava na Cemig. Recebia alguns treinamentos na área de segurança de trânsito e percebi que existia uma deficiência de material didático", conta o empresário.

Após descobrir que na precariedade da área existia uma oportunidade, Alexandre começou a estudar o assunto. Ele já trabalhava com tecnologia de informação e resolveu juntar as suas paixões. Com muito esforço, criou o primeiro protótipo de um produto em 3D para educação em trânsito.

Fotos: Rafaell Carneiro

A família Bastos acompanha diariamente a gestão da Fácil Tecnologias e Soluções para o Aprendizado

Ao perceber que a primeira criação estava muito aquém do mercado, não desistiu, procurou por informações para montar o próprio negócio. Encontrou um panfleto da Incubadora de Tecnologia e Negócios da Universidade de Uberaba (Unitecne) e entrou em contato.

De acordo com Alexandre, a parceria foi importante porque a incubadora de empresas o auxiliou a desenvolver o produto, ajudou a entender a gestão de negócio e forneceu contatos como um ponto de partida.

A união mostrou ao empreendedor que ele deveria dedicar-se inteiramente aos estudos. "Notei que não conseguiria manter as duas atividades e saí do emprego. Essa foi a maior dificuldade, largar uma coisa concreta, estável, por um desafio, algo totalmente desconhecido. Fora a falta de dinheiro e de conhecimento das coisas, eu apanhei bastante", relembra Alexandre.

O desejo de ver seu sonho sair do papel custou caro. O material didático tinha seu preço para ser produzido e a tiragem de um único título era em torno de R$ 40 mil. "Na época, não dispunha de nenhum recurso, tive que abrir mão do único imóvel da família, e nós morávamos nele. Então, chamei minha esposa e conversamos sobre a possibilidade", diz Bastos.

A mulher de Alexandre, Simone Bastos, técnica em nutrição, reagiu bem perante a proposta do marido. "Para mim, foi muito tranqüilo. Acredito bastante no potencial dele e confiei", revela Simone.

A sociedade desfeita

O sócio do empresário na época, Renildo Reis, especialista em animação gráfica, fez o mesmo e resolveu vender seu imóvel. Com o dinheiro em mãos, eles tiveram condição de lançar o produto e a empresa Fácil Tecnologias e Soluções para o Aprendizado surgiu no mercado em 2004.

No entanto, manter um negócio não é tarefa fácil. Após alguns meses, Alexan-

issuu-downloader.com

> A pessoa deve acreditar no que está fazendo e não esperar um resultado imediato

dre perdeu o parceiro de negócio. "O Renildo sempre fez diferença. Ele era exemplar na parte técnica da empresa, e sofri muito para superar essa fase. Na época, ele tinha dúvidas pessoais com relação ao resultado. Precisávamos de viver com o pouco que restava das contas da empresa e, muitas vezes, não sobrava nada. Não o condeno porque o fardo era muito pesado", afirma o empresário.

Renildo, em tom brincalhão, relembra: "Começamos com a cara e a coragem. A dificuldade era intensa".

Eles se reuniam todos os dias, inclusive nos feriados. "Nós começávamos a desenvolver o software às 7h da manhã e dali continuávamos até o anoitecer", conta o animador gráfico.

Devido ao tempo gasto e à falta de retorno imediato, ele decidiu abandonar o negócio e hoje trabalha com a produção e criação de jogos eletrônicos educativos.

"O que desmotiva qualquer empresário é o tempo de retorno. Estatisticamente, dizem dois anos. O nosso foi mais. Para ser bem sincero, são quatro anos de empresa para conseguir realmente se manter no ponto de partida comercial", afirma Alexandre que, além de conseguir recuperar a casa, continua a colher os frutos do seu sonho.

O reconhecimento

As autoescolas são público direto do empreendimento e aderiram aos poucos à ideia de renovar seu material. Com o tempo, a Fácil Tecnologias se transformou em exemplo de sucesso no ramo que envolve tecnologia aplicada em material didático para trânsito. Possui em torno de mil clientes, em todos os Estados brasileiros, e desenvolve mais de 30 produtos diferentes para atender as demandas do setor

Carlos afirma ter sucesso com o material didático para trânsito

O instrutor de trânsito, Carlos Adão da Silva, faz uso do material diariamente para mais de 50 alunos. "O produto é fácil de manusear e auxilia os estudantes na compreensão das leis de trânsito", conta Carlos.

Sucesso em família

O reconhecimento não veio apenas dos clientes. Dentro de casa, o filho, Guilherme Borges Bastos, de 19 anos, decidiu seguir os passos do pai e aposta na carreira de desenvolvedor de web. Hoje, ele é dono de uma empresa e de um site chamado Meu Comércio Eletrônico, que trabalha no desenvolvimento de páginas na internet para lojas virtuais e instituições.

Questionado sobre o que aprendeu com o pai, Guilherme responde: "Ele me ensinou muitas coisas, mas a principal é não pular de galho em galho, é focar em uma coisa e ir ganhando bagagem. Isso não acontece de um ano para outro".

O filho caçula, de 13 anos, Gabriel Borges, percorre o mesmo caminho. "Eu quero trabalhar com meu pai, ajudar no software e a fazer a modelagem. Estou aprendendo a mexer com animações em 3D", conta o garoto, já decidido.

Diante do sucesso, Alexandre dá dicas para quem quer começar o primeiro negócio. "A pessoa deve acreditar no que está fazendo e não esperar um resultado imediato. Ser persistente e estar preparado, buscar o conhecimento, tanto na parte técnica do produto quanto na gestão da empresa", pontua o empresário.

A empresa

A Fácil Tecnologias é especializada na criação de soluções para os Centro de Formação de Condutores (CFC's). Contou com o apoio da Unitecne desde o desenvolvimento do projeto até a comercialização, em especial, a partir das consultorias dos especialistas nas mais diversas áreas.

Pesquisas e inovações

Estão constantemente no desenvolvimento de novos projetos tecnológicos, visando reduzir os custos para escolas parceiras e melhorar a qualidade do ensino, sempre buscando novos nichos de mercado, garantindo assim a sobrevivência e ampliação dos negócios e dos parceiros.

Empresa Cidadã

Hoje, o consumidor busca além da qualidade e menor preço, uma empresa politicamente correta no campo social. A Fácil Tecnologias desenvolve, em conjunto com a Polícia Militar de Minas Gerais e demais parceiros, em Uberaba, o projeto Trânsito na Escola e leva, de forma interativa, a educação de trânsito para a sala de aula das escolas públicas.

Foto: Arquivo Pessoal

issuu-downloader.com

Ondatec lucra com fornos de micro-ondas

Empresa, que recebeu apoio da incubadora, é exemplo de tecnologia e sustentabilidade

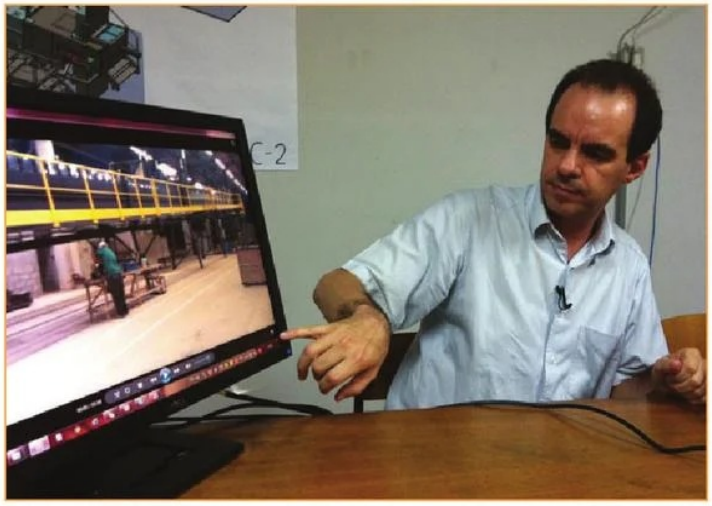


Foto: Arquivo Pessoal /Eduardo Idaló

O engenheiro elétrico, Ricardo Naufel, é acionista e diretor da Ondatec, responsável pela criação do fomo micro-ondas utilizado na carbonização da madeira

Tatiana Melo
5º período de Jornalismo

O carvão mineral é um combustível de origem fóssil, composto por carbono, oxigênio, hidrogênio, enxofre e cinzas. Começou a ser utilizado como fonte de energia para as máquinas e locomotivas, no período de Revolução Industrial, e é até hoje.

A queima desse carvão lança no ar partículas sólidas e gases poluentes. Estes gases atuam no processo do efeito estufa e do aquecimento global. Portanto, o carvão mineral não é uma fonte de energia limpa. Porém, em função de questões econômicas, ainda é muito utilizado para gerar energia em usinas termoelétricas.

Segundo o diretor técnico da Ondatec, Ricardo Naufel, quase metade do carvão vegetal produzido pelo Brasil, cerca de nove milhões de toneladas por ano, é ainda nesse antigo modelo e com uso de madeira nativa. Um crime ambiental com consequências desastrosas.

Tendo em vista esses e outros pontos importantes, em 2003, Ricardo procurou a Universidade de Uberaba (Uniube) com a proposta de utilizar micro-ondas para a secagem contínua de madeiras.

O reitor Marcelo Palmério acolheu o projeto e nomeou um professor engenheiro para acompanhá-lo. Após quatro anos de pesquisas e estudos, foi fundada, em maio de 2007, a Ondatec Tecnologia Industrial em Micro-ondas Ltda e incubada, na mesma época, pela Incubadora de Tecnologia e Negócios da Universidade de Uberaba (Unitecne), uma das grandes responsáveis pelo sucesso da empresa.

"A Ondatec é uma empresa de conhecimento, que nasceu na academia, nos cursos de engenharia da Uniube, criada por professores. Isto implica num perfil tecnicista e acadêmico.

A educação empresarial do empreendedor é vital para a redução das taxas de mortalidade das empresas incubadas. Por isto, a Ondatec reconhece a importância do apoio recebido tanto da Uniube, quanto da Unitecne e também do Sebrae."

As metas da empresa

> A educação empresarial do empreendedor é vital para a redução de mortalidade das empresas

issuu-downloader.com

> É difícil convencer os empresários para trocar práticas industriais por tecnologia sustentável

A Ondatec completa dez anos em 2013. Ao longo deste tempo, o reitor da Uniube foi Investidor Anjo por seis anos e nos últimos tempos, a empresa sobrevive de recursos da iniciativa privada por meio da prestação de serviços de projetos.

Ricardo Naufel ressalta que não houve investimento de órgãos de fomento, pois a dinâmica desses recursos não atendia às necessidades do desenvolvimento do projeto.

Em 2008, a empresa focou no projeto de um forno contínuo para a produção de carvão vegetal e, em fevereiro de 2009, recebeu investimentos de uma mineradora de Minas Gerais que transformou a Ondatec em sociedade anônima, iniciando imediatamente o projeto do primeiro forno de carbonização a micro-ondas. No dia 22 de dezembro de 2009, o forno funcionou pela primeira vez.

Ricardo conta que em um ano de experimentação foram encontrados mais de 50 problemas técnicos por falta de referência dos especialistas em Engenharia, já que se tratava de uma inovação tecnológica, sem qualquer citação na literatura.

A Ondatec apresentou seu projeto para a prefeitura de Itaúnas, no Centro-Oeste de Minas Gerais

Ele não desanimou, venceu os desafios, lançou o projeto da nova unidade de carbonização, denominada Unidade de Produção de Energia e Carvão, modelo UPEC-250 e, em novembro de 2011, inaugurou a nova versão do forno que produz carvão vegetal de forma rápida e sustentável.

A empresa conseguiu então a substituição do carvão mineral por carvão vegetal, uma tendência global em diversos setores industriais, como o siderúrgico, no que se trata de sustentabilidade.

Desafios do hoje

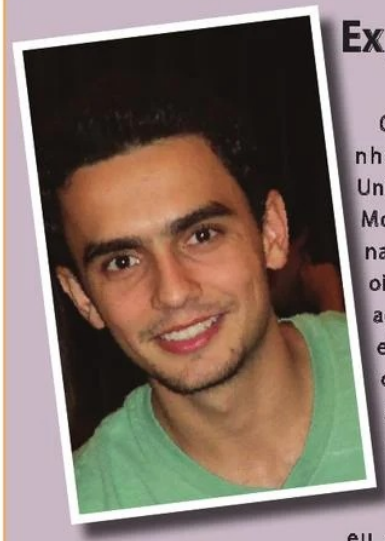
Atualmente, os desafios são outros. Naufel explica que a sensação que a Ondatec experimenta é a mesma que o inventor do automóvel teve ao tentar vender um carro para um usuário da carroça.

"A princípio, não faz sentido em mudar a forma de se produzir carvão, pois funciona a milhares de anos assim. Mesmo que de 70 a 75% da matéria-prima sejam convertidas em fumaça poluente e as condições humanas de trabalho não sejam as melhores".

De acordo com o empresário, a empresa pretende investir em Marketing e em negócios, para crescer cada vez mais no mercado.

"Hoje, a maior dificuldade que a empresa possui é na tecnologia de venda e negócios, pois focou os esforços no desenvolvimento e não investiu nessa parte. E, por fim, num cenário industrial, onde a prática da carbonização se assemelha ainda aos processos utilizados nos primórdios da civilização humana, bastante tradicionais, é difícil convencer os empresários para trocar as práticas industriais por tecnologia sustentável e de ponta", conclui.

Experiência inesquecível



Felipe teve sua primeira experiência de estágio na empresa

O aluno de Engenharia Química da Uniube, Felipe Thales Moreira, fez estágio na empresa durante oito meses. "Eu pedi ao Ricardo Naufel e ele me indicou para o estágio. Me disse que a bolsa era pequena, mas que era um estágio de pesquisa, então, eu aceitei. Ajudar o orientador me agregou experiência profissional e pessoal."

Felipe conta que na Ondatec fazia muito cálculo, o que o ajudava muito nas disciplinas do curso de Engenharia Química. "Foi meu primeiro estágio. Lá fiz muitos amigos e contatos profissionais. Sou muito grato pela oportunidade", relata.

issuu-downloader.com

Louros para os inovadores

Com o objetivo de reconhecer ações, diversos prêmios têm incentivado pessoas e empresas com espírito empreendedor país afora

Gleudo Fonseca
5º período de Jornalismo

O sucesso dos empreendedores não fica somente dentro do campo empresarial. Diversas premiações foram criadas para incentivar aqueles que, com boas iniciativas, conseguiram suprir necessidades de pessoas por meio de ideias que aparentemente eram simples.

Na Universidade de Uberaba (Uniube), o prêmio mais conhecido pelos estudantes é o Santander Universidades, que tem uma de suas vertentes voltada para o empreendedorismo.

Desde 2007, a Uniube é presença confirmada nesse projeto que já ofereceu 3,9 milhões de reais em prêmios.

Em todo o país, cerca de 280 instituições de ensino superior enviam projetos e, segundo o representante da Divisão Global Santander Universidades, José Augusto Lahóz do Prado, a Uniube está entre as 15 que mais se destacam. "Em 2012, foram 115 trabalhos que concorreram pela Universidade de Uberaba e, dentre eles, um foi semifinalista. As portas da Uniube estão sempre abertas para fazermos a divulgação do prêmio e isso faz com que a participação dos alunos seja grande."

Os semifinalistas são os universitários do 4º período do curso de Engenharia de Computação, Francilaine Gomes da Silva, Jonas Campos Botelho, Jully Hellen da Silva Borges, Nathan José Lemos dos Reis, Ronaldo Mendes Ferreira Júnior e Tânia Alexandre da Silva, orientados pelo professor Antônio Manoel Batista da Silva.

A ideia deles é desenvolver um sistema de irrigação automático e de baixo custo. A inovação surgiu nas oficinas integradas promovidas pelo curso. "Acredito que ter conseguido chegar à semifinal foi muito importante, pois mostra que sabemos, que temos a capacidade de seguir sempre à frente e isso é uma experiência muito positiva para todos do grupo", afirma Nathan.

Outros prêmios

Além do Prêmio Santander Empreendedorismo, a Uniube, por meio da Incubadora de Tecnologia e Negócios da Universidade de Uberaba (Unitecne), tem apoiado diversas empresas que venceram prêmios em nível nacional nos últimos anos.

Representante do Santander, José Augusto Prado

Alunas da Biologia venceram Santander e financiamento para abrir em

As sócias da Bem Verde, Isabella Gotti e Eduarda Queiroz com a professora Rosana Castejon, nas comemorações do Prêmio

Foi na sala de aula que as empreendedoras Eduarda Queiroz e Isabela Gotti tiveram a ideia inovadora de criar um produto que combatesse as pragas de hortas agrícolas a partir de insumos naturais. O projeto foi o ganhador do Prêmio Santander de Empreendedorismo em 2008 contemplando as alunas com recursos financeiros para o desenvolvimento do produto.

Elas tornaram-se empreendedoras pré-incubadas na Unitecne e submeteram o projeto a um edital da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), por meio do programa Primeira Empresa Inovadora (Prime), que concedeu a elas R$ 120 mil reais para a finalização e comercialização do negócio.

"Não podíamos ter maior incentivo que esse. A vontade de empreender já existia e como tivemos apoio tanto do governo, do Prime, como também da universidade, pudemos colocar em prática todo o conhecimento adquirido na sala de aula", afirma a sócia-administradora da empresa, Eduarda.

O produto é um inseticida natural, à base de extratos vegetais, que diferencia-se pela fórmula. Constituída por uma solução adesiva com ação seletiva, mata pragas, como lagartas e pulgões, mas preserva outros predadores importantes para manter o

issuu-downloader.com

No ano passado, a Ondatec foi nomeada no Prêmio Green Project Awars Brasil, como uma das 13 empresas brasileiras que mais contribuíram para o desenvolvimento sustentável, com o projeto da Unidade de Produção de Energia e Carvão. Para se ter noção da importância desse prêmio, empresas como Eletrobras, Nestlé e Pepsico também foram reconhecidas.

Passo a passo

O empresário Alexandre Conceição Bastos, criador da Fácil Tecnologias, especializada na criação de softwares direcionados aos Centros de Formação de Condutores, teve sua trajetória contada na segunda edição do livro Histórias de Sucesso de Empresas Graduadas das Incubadoras Mineiras. O livro conta o passo a passo de 12 empresas do Estado, desde como elas surgiram, as suas dificuldades, como elas foram orientadas pelas incubadoras e conseguiram alcançar o sucesso.

Paulo Bittar da Farmácia Vitae Rural, coonquistou o MPE Brasil

Para Alexandre, estar nesse livro tem dois aspectos positivos principais. "O primeiro é que dá visibilidade ao trabalho porque abre portas e o segundo é o reconhecimento de que tudo que fiz valeu a pena".

MPE Brasil

Em 2010, a Farmácia Vitae Rural foi a ganhadora do prêmio idealizado pelo Sebrae, conhecido como MPE Brasil (Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas), na categoria Agropecuária. Mais de 100 mil empresas de todo o país participaram.

O MPE tem como objetivo reconhecer empresas que promovem o aumento da qualidade, da produtividade e da competitividade, pela disseminação de conceitos e práticas de gestão. "O prêmio trouxe fama para a nossa empresa", afirma o proprietário da empresa, Paulo Bittar.

Prêmio próprio

Este ano, a Uniube, por meio da Unitecne, elabora a primeira edição de um prêmio próprio, que compreenderá ideias e planos de negócio. A meta é que alunos e ex-alunos participem.

presa

equilíbrio do ecossistema.

A sócia-bióloga, Isabela Gotti, frisa que a empresa preza por políticas ambientais buscando minimizar a geração de resíduos prejudiciais para a natureza. "O produto consegue matar o pulgão, que prejudica a planta, mas não fornece nenhum perigo às joaninhas, por exemplo, que são insetos predadores encontrados nas hortas caseiras. Buscamos sempre a proteção ambiental".

A empresa recebeu o nome de Bem Verde. Atualmente, as empresárias investem em pesquisa, mas não desistiram da meta de regristrar o produto.

Um negócio para chamar de meu

Danilo Lima
7º período de Jornalismo

Abrir seu próprio negócio tornou-se, para muitos, a chance de mudar de vida. Recentemente, uma amiga, cansada de um serviço estafante e com salário baixo, resolveu abrir uma loja especializada em moda íntima e produtos eróticos. Colocou em prática seu lado empreendedor. Está toda empolgada, mas, claro, enfrentando todos os problemas de um micro-pequeno empresário no país.

Minha amiga já aprendeu a lidar bem com isso. Hoje em dia, já sabe até a diferenciar taxa de juros de um cartão ao outro. Virou amiga do gerente: "Isso ajuda e muito na hora de pedir prazos".

Ela segue em frente. Aliás, atrás, atrás do balcão. Ser empreendedor requer paciência. Empresas de consultorias divulgaram, em 2012, um dado assustador. Abrir uma empresa aqui no Brasil leva cerca de três meses, além de exigir contratação de advogado e contador. Estamos na contra mão de outras nações. Na Inglaterra, abrir uma empresa demora cerca de 40 minutos (pela internet) e custa cerca de 40 libras (e se você abrir uma conta em alguns bancos, eles reembolsam este valor).

Uma opção de negócio, com a receita pronta para o sucesso e apoio logístico pode ser a franquia. Neste caso, a empresa matriz ajuda seu franqueado dando o suporte necessário para o sucesso do empreendimento. Existem linhas de crédito exclusivas para ajudar os interessados em franquias, como o Caixa Franquias, da Caixa Econômica Federal.

Como todo empréstimo, o governo exige garantias, mas, se você, por exemplo, tem interesse em abrir um Mac Donalds, a própria marca te respalda, ou seja, já é a grande garantia para a instituição financeira. Por que não?

No Fantástico, o empresário Eike Batista, um dos homens mais ricos do Brasil, falou sobre sua vida profissional e deu dicas de como obter sucesso nos negócios. Entre elas estão ter uma boa ideia, elaborar um plano de negócio, cobrar resultados e contar com ajuda de sócios com habilidades complementares à sua.

Mesmo com essas "dicas" no mercado empresarial perdeu cerca de 7 bilhões de sua fortuna e, ainda assim, só fala em investimentos. Quer se tornar o homem mais rico do mundo.

Sem toda essa pretensão, abrir seu negócio pode ser o caminho para agregar dinheiro-vida-prazer. Afinal de contas ganhar dinheiro é bom, mas ter o prazer de ganhá-lo com algo "seu" é melhor ainda. Invista!

issuu-downloader.com

Como manter a empresa no mercado

Bons produtos, serviços e atendimento personalizado definem a durabilidade do negócio

Janaina Isidoro
5º período de Jornalismo

A Banca do Edson, localizada no Mercado Municipal de Uberaba, é um verdadeiro exemplo de empreendedorismo. Edson José de Sousa trazia queijo e vendia para as lojas do mercado, mas há 22 anos recebeu a proposta para abrir o próprio estabelecimento.

A banca pequena e com poucos itens era uma lojinha de esquina, com quatro metros quadrados. Depois de ganhar a confiança dos consumidores, o negócio aumentou tanto, que Edson trouxe a família para ajudar.

De oito irmãos, sete trabalham no comércio, mais 10 funcionários. Há aproximadamente dez anos, Edson conseguiu um box maior, aumentou a quantidade e variedade de mercadorias. Há três anos montou a segunda loja.

Ednei toma conta das lojas, enquanto Edson cuida da compra e venda de produtos fora do mercadão. "Hoje em dia, o comércio de queijo mais antigo é o nosso. Os concorrentes que tínhamos não existem mais. Importante que não vemos os concorrentes como concorrentes e sim como amigos. Torcemos para que eles façam sucesso igual a gente faz", diz Ednei.

Ele destaca que o segredo do sucesso é atender o cliente com transparência, ter uma boa mercadoria e um bom preço. "A primeira coisa que deve ser feita para manter um comércio de porta aberta é melhorar o atendimento. Tem que ser nota mil", revela o comerciante.

Foto: Janaina Isidoro

A Banca do Edson se manteve mercado e é uma das lojas mais tradicionais de Uberaba

Foto: Arquivo pessoal

Gerente regional do Sebrae diz que a capacitação do empreendedor e de seus funcionários pode determinar a sobrevivência da empresa

O olho do dono

De acordo com o economista Cássio Silveira, para manter a empresa no mercado, é preciso ter bons produtos e serviços, atendimento personalizado e de excelência. O especialista ressalta ainda que é preciso ter empresários presentes, que possuem os dados da empresa, por meio de relatórios gerenciais, de lucratividade, ponto de equilíbrio, giro de estoque e margem de contribuição. "São frentes diferentes que devem funcionar paralelamente. Se o empresário só focar em gestão, ficar atrás da mesa, só na frente do computador, vendo números, e não observar o que está acontecendo no atendimento e na qualidade do produto que está oferecendo para o público, não vai ter sucesso."

Por outro lado, segundo Cássio, se ele ficar só na linha de frente e não gerenciar os dados administrativos e financeiros, também não prosperará. "Ele tem que estar presente", declara o economista.

O gerente regional do Sebrae, Marden Magalhães, acredita que manter a empresa num mercado cada

> "A primeira coisa que deve ser feita para manter um comércio de porta aberta é o atendimento. Tem que ser nota mil

issuu-downloader.com

vez mais complexo, concorrido e dinâmico exige um conjunto de boas práticas. "O empreendedor tem que gerenciar todos os temas necessários à competitividade, que passam por finanças, mercado pessoal, logística, fornecedores, estratégia, inovação e, principalmente, gestão do seu tempo em estar constantemente reciclando seu conhecimento", afirma.

Especialização focada

O gerente regional do Sebrae destaca a importância da capacitação do funcionário e do empresário para a sobrevivência da empresa. "É de fundamental importância esclarecer que existem diversas formas de capacitação, que não somente a forma tradicional de sala de aula."

Conforme Marden, uma reunião semanal para avaliar os erros e boas práticas entre o empresário e os colaboradores, por exemplo, é uma capacitação essencial para o bom andamento de qualquer empresa, permitindo atualizar tanto o funcionário como também o empresário que pode rever processos ou identificar oportunidades.

O especialista ainda sugere ao empreendedor incentivar a leitura com revistas empresariais, artigos em jornais, entrevistas, livros, visitar outras empresas, participar de feiras e utilizar a internet, que possui diversas capacitações gratuitas e importantes. "Aliado a uma boa gestão está o investimento em novas tecnologias como diferencial de competitividade. Quer seja na produção com novos produtos, na distribuição, na gestão dos clientes e diversas outras ferramentas disponíveis numa sociedade cada vez mais do conhecimento e da mobilidade", afirma Marden.

Empresas que fecham

O Estudo Demografia das Empresas 2010, divulgado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) revelou que quase a totalidade das empresas que abriram ou fecharam suas portas em um ano são de micro e pequeno portes, por número de funcionários. O levantamento é feito a partir das informações do Cadastro Central de Empresas (Cempre).

De cada cem empresas abertas no Brasil em 2007, 24 encerraram suas atividades no ano seguinte. Segundo a pesquisa, de um total de 464.700 empresas que iniciaram suas atividades em 2007, 353.500 (76,1%) continuavam no mercado em 2008. As outras 111.200 (23,9%) já tinham encerrado suas operações. O estudo mostra que as empresas maiores, com maior capital investido, tendem a permanecer mais tempo no mercado, pois os custos de saída costumam ser elevados, dentre outros fatores.

O economista Cássio Silveira defende o investimento em atendimento

Para Cássio, o primeiro problema é que muitos empresários abrem uma empresa sem conhecer a fundo o negócio, sem ter uma habilidade técnica gerencial.

O segundo problema é a falta do plano de negócio. "É colocar no papel tudo aquilo que se necessita em termos técnicos e gerenciais, para montar a empresa."

O terceiro problema, argumenta o economista, já com o negócio em andamento, é a falta de um relatório de gerenciamento, que são os indicadores para que o empresário possa acompanhar como está o desenvolvimento do negócio.

"As causas de fechamento são um somatório de problemas, dentre eles, aqueles ligados ao próprio empreendedor", destaca o economista.

Falta de incentivo fiscal

Segundo o contador, Jânio Pontes, a carga tributária no Brasil sempre foi uma das mais altas do mundo e, consequentemente, inibe os novos negócios. Os pequenos, atualmente, tendem a se classificardentro do Simples Nacional e, com isto, conseguem minimizar um pouco o custo de seus impostos e contribuições. "Estamos longe de poder dizer que o impacto da carga tributária esteja dentro de parâmetros motivadores de novos negócios. Contudo, é fundamental que os negócios sejam legalizados", conclui Jânio.

> "A primeira coisa que deve ser feita para manter um comércio de porta aberta é melhorar o atendimento

Boa opção para quem quer começar

A Associação Brasileira de Franchising (ABF) divulgou dados que mostram que o crescimento do setor de franquias chega a ser maior do que o Produto Interno Bruto (PIB) do país. Para este ano, espera-se um crescimento de 15%, chegando a 2,4 mil marcas que movimentariam mais de R$ 120 bilhões.

Normalmente, o franqueado recebe um projeto pré formatado e passa por treinamento. Para o economista Cássio Silveira, ainda assim, é importante que o empresário contrate um consultor para acompanhá-lo, para minimizar os riscos de fechamento da empresa.

O setor mais aquecido no momento é o de alimentação, porém, o que vai determinar o sucesso no segmento escolhido são os diferenciais oferecidos, principalmente no atendimento ao cliente. "No varejo de roupas, calçados, vestuários ou cosméticos um vendedor, às vezes, não dá a atenção devida para o cliente, ou seja, atende mal. Penso que qualquer empresa que cria diferenciais não só em produtos, mas principalmente em atendimento, provavelmente, terá sucesso", compelta Cássio.

issuu-downloader.com

65 anos UNIUBE

C·A·L·O·U·R·A·D·A 2013

AULA INAUGURAL - 18/02

Compareça à recepção de calouros, na quadra coberta do Campus Aeroporto, para apresentação dos dirigentes da Instituição. Só depois, os calouros seguirão para os locais mencionados abaixo.

Multiperiódico - 7h30

CURSOS	LOCAL
ADMINISTRAÇÃO	Anfiteatro da Biblioteca
DIREITO	P103
MEDICINA	S315
MEDICINA VETERINÁRIA	A115
ODONTOLOGIA	A006

Vespertino - 13h30

CURSOS	LOCAL
ARQUITETURA E URBANISMO	V01
ENGENHARIA AMBIENTAL	Z112
ENGENHARIA ELÉTRICA	Z112
ENGENHARIA CIVIL	Z112
ENGENHARIA DE PRODUÇÃO	Z112
ENGENHARIA DA COMPUTAÇÃO	Z112
ENGENHARIA QUÍMICA	Z112

Noturno - 19h

CURSOS	LOCAL
ADMINISTRAÇÃO	V01
ARQUITETURA E URBANISMO	Q10
CIÊNCIAS CONTÁBEIS	P103
DIREITO	X01
DESIGN DE INTERIORES	A124
EDUCAÇÃO FÍSICA	A110
ENFERMAGEM	Z112
ENGENHARIA AMBIENTAL	Z112
ENGENHARIA ELÉTRICA	Z112
ENGENHARIA CIVIL	Z112
ENGENHARIA DE PRODUÇÃO	Z112
ENGENHARIA DA COMPUTAÇÃO	Z112
ENGENHARIA QUÍMICA	Z112
SISTEMAS DE INFORMAÇÃO	Z112
FARMÁCIA	D14
FISIOTERAPIA	A21
GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS	A07
PROCESSOS GERENCIAIS - ÊNFASE EM AGRONEGÓCIOS	G01
ODONTOLOGIA	A10
PEDAGOGIA	X10
PSICOLOGIA	A08
JORNALISMO	J03
PUBLICIDADE E PROPAGANDA	J03

issuu-downloader.com